vinetur

Calau inicia su expansión por España con un modelo de franquicia tras consolidarse en la Costa Brava

La cadena de pintxos y tapas se apoya en Tormo Franquicias para llevar su formato a otras ciudades

viernes 13 de noviembre de 2026



Calau, la enseña de restauración nacida en Calella de Palafrugell y centrada en pintxos y tapas, ha puesto en marcha su expansión por España con el apoyo de Tormo Franquicias Consulting. Ambas compañías comunicaron este jueves, 12 de noviembre,

el inicio de esa nueva etapa, después de más de quince años de actividad de la marca en la Costa Brava.

La propuesta parte del local original de Calella de Palafrugell, donde Calau ha desarrollado su oferta alrededor del tapeo, la variedad de barra y un servicio rápido. La empresa presenta el proyecto como el traslado a otras ciudades de un formato ligado al ambiente mediterráneo y a una carta pensada para consumo informal, tanto para clientela habitual de la zona como para visitantes.

Tormo Franquicias sitúa a Calau dentro del segmento de restauración organizada que basa su expansión en conceptos fáciles de reproducir. En este caso, la consultora subraya que la marca combina una carta de pintxos y tapas con una ambientación cuidada y una operativa diseñada para mantener ritmo de servicio en distintos momentos del día. Esa mezcla, añade, ha permitido consolidar el negocio en su ubicación de origen antes de dar el paso a la franquicia.

Según explican desde la consultora, el modelo incorpora herramientas de gestión para controlar existencias, calidad y administración diaria. En restauración, ese tipo de sistemas suele ser una de las piezas básicas para abrir varias unidades sin alterar la oferta ni los tiempos de servicio. Calau sostiene que quiere mantener el componente artesanal de su cocina dentro de una estructura que facilite la gestión a futuros franquiciados.

La expansión se apoyará en un paquete de servicios que, según Tormo, abarca desde la búsqueda del local hasta la apertura. La consultora ofrece asesoramiento para escoger emplazamiento, desarrollo del proyecto de interiorismo, formación previa, asistencia presencial en el arranque del negocio y acompañamiento operativo durante la vigencia del contrato. También plantea áreas exclusivas para cada franquiciado.

La compañía atribuye al formato un perfil rentable y una recuperación rápida de la inversión, aunque por ahora no ha hecho públicas cifras sobre desembolso inicial, facturación estimada o plazo medio de retorno. Sí insiste en que la experiencia acumulada en Calella de Palafrugell es la base sobre la que se articula esta fase de expansión.

El movimiento se produce en un momento en el que muchas cadenas de restauración buscan conceptos con identidad propia y procedimientos estandarizados para ampliar red. En ese escenario, Calau aspira a llevar fuera de la Costa Brava un modelo muy ligado a su origen, con el pintxo y la tapa como eje central y con una ambientación que remite al litoral mediterráneo.

La enseña y Tormo no han avanzado todavía un calendario de aperturas ni las ciudades en las que prevén comenzar la implantación. Lo que sí han fijado es la fórmula con la que quieren abordar ese proceso: crecer mediante franquicia y apoyarse en un modelo que, según ambas firmas, ya ha probado su funcionamiento durante más de quince años en su establecimiento de Calella de Palafrugell.